

Time: 3 Hrs.

Marks:100

Note : 1. All questions are compulsory.

2. Figures to the right state the marks allotted to the questions.

Q.1.A. Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten) (10)

1. After-sales service decisions are crucial while product planning, especially in case of _____.

- consumer durables
- Fast Moving Consumer Goods
- perishable goods
- marine products

2. _____ offers detailed information about the product such as its name, price, quality, quantity, usage etc. on the package or on the product.

- Designing
- Positioning
- Branding
- Labelling

3. The cost of marine insurance is included in _____ quotation given by the exporter.

- CFR
- CIF
- FOB
- F&B

4. Export firms would prefer _____ channel of distribution to reach out to a large number of buyers in several overseas markets.

- longitudinal
- latitudinal
- indirect
- direct

5. Valuable goods are generally transported through _____ to overseas markets for ensuring its safety and security.

- waterways
- railways
- airways
- roadways

6. _____ sales promotion technique cannot be used to attract customers.

- Performance Incentive
- Buy-One-Get-One free
- Discount offer
- Free Sample

7. _____ is one of the types of countertrade.

- Futures
- Spot
- Consignment
- Buyback

41274

Page 1 of 7

8. _____ is provided after the shipment of goods to exporters.
- Pre-shipment finance
 - Post-shipment finance
 - Packing credit
 - Debt consolidation loan
9. ECGC offers _____ to Indian exporters.
- packaging guidance
 - arbitration counsel
 - credit and insurance support
 - quality based training
10. Exporters need to register with _____ to obtain a Permanent Account Number.
- Income Tax Department
 - Commodity Board
 - FICCI
 - Excise authorities
11. _____ is a permission to load cargo on the ship.
- Airway bill
 - Carting order
 - Let Ship order
 - Letter of Undertaking
12. _____ is authorised to issue Certificate of Origin to Indian exporters.
- EXIM Bank
 - Chamber of Commerce
 - EIC
 - ECGC

Q.1. B. State whether the following statements are True or False. (Any Ten) (10)

1. Exporters' branding decisions are influenced by the nature of customers in the overseas market.
2. In Skimming strategy, a product is launched at a high price and then over a period, the price is reduced gradually.
3. In C&F quotation, the buyer has to pay freight charges of the shipping company.
4. In direct exporting, manufacturing firm undertakes the responsibility of exporting its own products.
5. Sea transport is considered to be the best option in terms of cost and space for exporting large volume of bulky goods.
6. Advertising facilitates two-way communication and immediate customer feedback.
7. In Payment in Advance method there is a very high risk of bad debts for the exporter.
8. The exporter has to repay pre-shipment finance from the export proceeds only.
9. EXIM Bank of India finances medium and long term loans to exporters.
10. DGFT issues IEC to Indian importers and exporters.
11. C & F Agent undertakes shipping and customs stage responsibilities of goods on behalf of the exporter.
12. Commercial Invoice is a document title to goods.

Q.2. Answer any two of the following:

(15)

- (a) Explain the importance of packaging in export marketing.
- (b) Discuss the various factors determining export price.
- (c) From the following details calculate the minimum FOB price which can be quoted by an exporter to the USA. Also calculate the amount of foreign exchange that can be earned @ Rs. 80/- per US Dollar

Ex-factory cost	Rs. 1,10,000/-
Packing cost	Rs. 55,000/-
Transportation cost	Rs. 35,000/-
Contribution to profit @ 10% of FOB cost	
Duty Drawback @ 10% of FOB price	

Q.3. Answer any two of the following:

(15)

- (a) Explain the factors affecting distribution channels in export marketing.
- (b) Discuss the components of logistics.
- (c) What are the benefits of personal selling in export marketing?

Q.4. Answer any two of the following:

(15)

- (a) Explain the benefits of countertrade.
- (b) Describe the procedure to obtain export finance in India.
- (c) Explain the role of commercial banks in financing exporters in India.

Q.5. Answer any two of the following:

(15)

- (a) Discuss the various activities undertaken by exporters at the pre-shipment stage.
- (b) Explain the procedure in realisation of export proceeds in India.
- (c) What is the importance of Bill of Lading in export marketing?

Q.6. Write short notes on any four of the following:

(20)

- (i) Product planning decisions in export marketing
- (ii) Trade fairs and exhibitions
- (iii) Procedure of opening Letter of Credit
- (iv) Consular Invoice
- (v) Marking of export goods
- (vi) SIDBI

वेळ: ३ तास.

गुण: १००

सूचना: १.सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

२. उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवतात

प्र.१. अ. खालील दिलेल्या पर्यायांमधून योग्य पर्याय निवडून उत्तरे लिहा. (कोणतेही दहा) (१०)

१. उत्पादन नियोजन करताना, विशेषतः _____ च्या बाबतीत विक्री-पश्चात सेवा निर्णय महत्त्वपूर्ण असतात.

- ग्राहक टिकाऊ वस्तू (consumer durables)
- जलद गतीने चालणाऱ्या ग्राहकउपयोगी वस्तू (FMCG)
- नाशवंत वस्तू
- सागरी उत्पादने

२. _____ उत्पादनाविषयी तपशीलवार माहिती देते जसे की त्याचे नाव, किंमत, गुणवत्ता, प्रमाण, वापर इ. संवेष्टणावर किंवा उत्पादनावर.

- रचना (designing)
- प्रतिमा स्थान निर्मिती (positioning)
- मुद्रांकन (branding)
- खुण- चिठी (labelling)

३. सागरी विम्याची किंमत निर्यातदाराने दिलेल्या _____ निविदा मध्ये समाविष्ट आहे.

- सी एफ आर) CFR)
- सी आय एफ (CIF)
- एफ ओ बी (FOB)
- एफ &बी (F & B)

४. निर्यातदार कंपनी अनेक परदेशातील बाजारपेठांमध्ये मोठ्या संख्येने खरेदीदारापर्यंत पोहचण्यासाठी _____ वितरणाच्या साखळीला प्राधान्ये देतील .

- रेखांश
- अक्षांश
- अप्रत्यक्ष
- प्रत्यक्ष

५. मौल्यवान वस्तूंची सुरक्षितता सुनिश्चित करण्यासाठी सामान्यतः _____ द्वारे परदेशी बाजारपेठांमध्ये वाहतूक केली जाते.

- जलमार्ग
- रेल्वे
- वायुमार्ग
- रस्ते मार्ग

६. ग्राहकांना आकर्षित करण्यासाठी _____ विक्री प्रोत्साहन तंत्र वापरले जाऊ शकत नाही.

- कार्यशील प्रोत्साहन भत्ता (Performance Incentives)
- एक-खरेदी करा- एक मोफत मिळवा (Buy-One-Get-One free offers)
- सवलत संधी (Discount offers)
- मोफत नमूना (Free Sample)

७. _____ हा प्रतिव्यापाराच्या (countertrade) प्रकारांपैकी एक आहे.

- फ्युचर्स (Futures)
- स्पॉट (Spot)
- कनसाईनमेंट (consignment)
- बायबॅक (Buyback)

८. _____ माल पाठवल्यानंतर प्रदान केला जातो.

- निर्यात पूर्व वित्त
- निर्याती नंतर वित्त
- बांधणी कर्ज
- वित्त एकत्रीकरण कर्ज

९. ई सी जी सी (ECGC) भारतीय निर्यातदारास _____ देते.

- संवेष्टण मार्गदर्शन
- लवादाचा सल्ला
- पत आणि विमा समर्थन
- गुणवत्ता आधारित प्रशिक्षण

१०. कायमस्वरूपी खाते क्रमांक (PAN) मिळवण्यासाठी निर्यातदारांना _____ कडे नोंदणी करणे आवश्यक आहे.

- आयकर विभाग
- वस्तु मंडळ
- फिक्की (FICCI)
- उत्पादन शुल्क अधिकारी

११. _____ ही जहाजावर माल भरण्याची परवानगी आहे.

- एअरवे बिल (Airway Bill)
- कार्टिंग ऑर्डर (Carting Order)
- लेट शिप ऑर्डर (Let Ship Order)
- हमीपत्र (Letter of Undertaking)

१२. भारतीय निर्यातदाराला उत्पादन उगम प्रमाणपत्र (Certificate of Origin) जारी करण्याचा अधिकार _____ ला आहे

- एक्झिम बँक (EXIM Bank)
- चेंबर ऑफ कॉमर्स (Chamber of Commerce)
- ई आय सी (EIC)
- ई सी जी सी (ECGC)

प्र.१. ब . खालील विधाने सत्य आहेत की असत्य आहेत ते सांगा. (कोणतेही दहा) (१०)

१. परदेशी बाजारपेठेतील ग्राहकांच्या स्वभावाप्रमाणे निर्यातदारांचे मुद्रा निर्णय प्रभावित होतात.
२. फायदा उठविण्याच्या (Skimming Strategy) रणनीतीमध्ये एखादे उत्पादन जास्त किंमतीत जारी केले जाते आणि नंतर कालांतराने किंमत हळूहळू कमी केली जाते.
३. सी आणि एफ (C & F) निवेदामध्ये खरेदीदाराला जहाज कंपनीचे मालवाहतूक शुल्क भरावे लागते.
४. प्रत्येक्ष निर्यात करताना, उत्पादक कंपनी स्वतःच्या उत्पादनांची निर्यात करण्याची जबाबदारी घेते.
५. मोठ्या प्रमाणात मालाची निर्यात करण्यासाठी खर्च आणि जागेच्या दृष्टीने सागरी वाहतूक हा सर्वोत्तम पर्याय मानला जातो.
६. जाहिरातीमुळे दुतर्फा संप्रेषण आणि त्वरित ग्राहक अभिप्राय सुलभ होतो.
७. पैसे आगोदर देण्याच्या (Payment in Advance) पद्धतीमध्ये निर्यातदाराला बुडीत कर्जाचा धोका जास्त असतो.
८. निर्यातदाराला निर्यातीच्या उत्पन्नातूनच जहाजाच्या पूर्वीच्या कर्जाची परतफेड करावी लागते.
९. भारतीय आयात निर्यात बँक (EXIM Bank of India) निर्यातदाराला मध्यम आणि दीर्घ कर्ज पुरवते .
१०. डी जी एफ टी (DGFT) भारतीय आयातदारांना आणि निर्यातदारांना आय ई सी (IEC) जारी करते.
११. सी आणि एफ एजंट (C&F Agent) निर्यातदाराच्यावतीने मालाची जहाज आणि सीमाशुल्क टप्प्यातील (shipping and custom stage) जबाबदारी घेतो.
१२. व्यावसायिक बीजक हे मालाचे दस्तऐवज शीर्षक (Title of Goods) आहे.

प्र.२ . खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

(अ) निर्यात विपणनामध्ये सन्वेषटणाचे महत्त्व स्पष्ट करा.

(ब) निर्यात किंमत ठरवणाऱ्या विविध घटकांची चर्चा करा.

(क) खालील तपशिलांवरून किमान एफ ओ बी (FOB) किंमत मोजा जी यू एस ए (USA) ला निर्यातदार उद्धृत करू शकते.

८०/- प्रति यूएस डॉलर कमावता येणारे परकीय चलन देखील मोजा.

एक्स-फॅक्टरी खर्च रु. १,१०,०००/-

बांधणी खर्च रु. ५५,०००/-

वाहतूक खर्च रु. ३५,०००/-

नफ्यात योगदान FOB खर्चाच्या @ १०%

कर परतावा FOB किमतीच्या @ १०%

प्र.३ . खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

(अ) निर्यात विपणनातील वितरण साखळीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

(ब) रसदातील (Logistics) घटकांची चर्चा करा.

(क) निर्यात विपणनामध्ये वैयक्तिक विक्रीचे कोणते फायदे आहेत?

प्र.४ . खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

(अ) प्रतीव्यापाराचे (Counter Trade) फायदे स्पष्ट करा.

(ब) भारतातील निर्यात वित्त मिळविण्याच्या प्रक्रियेचे वर्णन करा.

(क) व्यापारी बँकांची निर्यात अर्थसहातील भूमिका स्पष्ट करा.

प्र.५ . खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

(अ) जहाजावर माल चढविण्यापूर्वीच्या टप्प्यावर निर्यातदारांनी केलेल्या विविध उपक्रमांची चर्चा करा.

(ब) भारतीय निर्यात उत्पन्न मिळवण्याची (Realisation of export proceeds) प्रक्रिया स्पष्ट करा.

(क) निर्यात विपणनामध्ये जहाज भरण पत्राचे (Bill of Lading) महत्त्व काय आहे?

प्र.६ . खालीलपैकी कोणत्याही चारावर थोडक्यात टीपा लिहा:

(२०)

(i) निर्यात विपणनातील उत्पादन नियोजन निर्णय

(ii) व्यापार मेळावे आणि प्रदर्शने.

(iii) पत पत्र (Letter of Credit) उघडण्याची प्रक्रिया

(iv) वकिलाती बिजक(Consular Invoice)

(v) निर्यात मालाचे चिन्हांकन (Marking of export goods)

(vi) सिडबि (SIDBI)
